

Министерство науки и высшего образования РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное

учреждение высшего образования

«Кубанский государственный университет»

Бизнес-план

Свадебный салон

Выполнила: Баштова А А.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Студенты 1 курса, 106 группа

Преподаватель: Болик А.В.

Оценка:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Дата\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Подпись: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Краснодар

2019

**1. Краткий инвестиционный меморандум**

Открытие свадебного салона может стать не только выгодным вложением, но и приятным хобби. Данный вид бизнеса всегда считался прибыльным. Быть владельцем салона престижно, к тому же работа в свадебной индустрии всегда привлекала своей праздничной атмосферой. Счастливые покупатели, красивые невесты, море удовольствия и, главное, высокий доход — кто же не мечтает работать в данном сегменте.Так как данная ниша является очень привлекательной, в ней присутствует высокая конкуренция. Для наиболее успешного вхождения в эту сферу необходимо составить подробный бизнес-план, учитывая все нюансы данного дела.Мы рассмотрим свадебный салон в городе с населением более 1 млн. людей - Краснодар.

**Цель проекта**: получение прибыли в сфере бизнеса свадебных салонов. В качестве направления деятельности выбрана продажа платьев для невест, вечерних платьев, а также аксессуаров и бижутерии.

**Основные факторы успеха**:

* ликвидный товар;
* большой ассортимент;
* высокое качество продукции;
* доступные цены;
* продуманная маркетинговая политика.

**2. Описание бизнеса, продукта или услуги**

Для такого города оптимально открывать салон с площадью 100-150 м2 с расположением в центре города.

Структура управления салоном отличается простотой. Непосредственное руководство осуществляют собственник проекта и управляющий. В их ведении находятся все административные вопросы, включая закупку продукции. Непосредственно продажами занимаются три менеджера по продажам, работающих посменно.

Для увеличения прибыли рекомендуем ввести прокат свадебных и вечерних платьев.

Дополнительно заключим договор с ателье на пошив эксклюзивных платьев и подгонку готовой одежды.

Часы работы: 8:00-21:00.

**3. Описание рынка сбыта**

Спрос на товары свадебных салонов напрямую связан с такими показателями, как количество зарегистрированных браков, которое ведется Росстатом и его региональными подразделениями.

Согласно статистике, число браков в год на 1000 человек за последние 5 лет составляет 8-9. В 2016 году наблюдается значительный спад до 6,7 браков, однако это связано с тем, что год был високосный. 2017 год стал бумом свадеб, поэтому сейчас самое время войти в эту нишу наиболее эффективным образом.

**Ценовой диапазон, в котором планируется работа салона составляет 10 000 — 50 000 руб.**, где оптимальная стоимость платья составит — 25 000 руб. В этой нише находится около 70% покупателей, остальные 30% распределятся следующим образом:

— 20% — 10 000 — 25 000 руб.

— 10% — 25 000 — 40 000 руб.

**4. Продажи и маркетинг**

Для начала следует продумать логотип вашего салона. Он должен быть ярким и запоминающимся, чтобы обеспечить узнаваемость вашего магазина.



Для увеличения продаж и развития бизнеса следует создать сайт, с помощью которого вы сможете осуществлять продажи онлайн, а также найти представителей в других городах.

*http://www.nastasya\_weddings.ru*

Свадебная индустрия предусматривает тесные контакты и взаимную поддержку с другими участниками проведения данного мероприятия. Сюда входят ивент-агентства, флористы, ведущие вечеров, аниматоры. С ними можно договориться о взаимном пиаре. Распечатаем визитки и оставим их в ЗАГСах, кафе, ресторанах, салонах красоты.

**К самыми эффективными способами рекламирования своей продукции можно отнести:**

* наружная реклама;
* раздача флаеров и визиток;
* продвижение в сети.

Для привлечения внимания к своему салону устроим праздничное открытие с шариками, приятными сюрпризами, подарками и фотографами. В дальнейшем следует периодически проводить регулярные рекламные кампании, участвовать в различных свадебных выставках.

**5. План производства**

**Основная цель проекта** — открытие свадебного салона и максимизация его прибыли.

**1 этап:**

Обзор рынка недвижимости для подбора оптимального помещения.

**Требования к помещению:**

* Месторасположение — центр города.
* Площадь помещения: 100-150 м2;
* Отдельный вход;
* Наличие парковки;
* Желательно, чтобы здание находилось вблизи проезжей части и рядом с остановкой общественного транспорта; ( ул. Горького 93)
* Возможность размещения вывески;
* Желательно наличие витринных окон, которое станет лучшей рекламой магазина;
* Наличие системы сигнализации и видеонаблюдения.

**2 этап:**

**Оформление юридического лица.**

**ИП Баштова**

**3 этап:**

**Поиск поставщиков:**

Одной из самых важных составляющих бизнеса является собственно товар, который вы будете реализовывать. Поэтому очень внимательно отнесЛАСЬ к процессу выбора поставщиков. Необходимо, чтобы модели платьев были действительно интересными и стильными.Избегать покупок тривиальных моделей. При этом важно учитывать, что размеры и фасоны нарядов должны соответствовать разным типам фигуры. Начну примерно  40 моделей свадебных платьев и 20 вечерних.

**Товар должен быть представлен классическими и ультрасовременными новинками**. При этом учитывать последние тенденции в мире моды, чтобы ваши клиенты остались довольны выбором и рекомендовали ваше заведение знакомым. Заключу соглашения на регулярное снабжение моделями в четко оговоренные сроки, чтобы исключить возможность простоя салона в период повышенного спроса на ваши услуги.

Я выбрала Rivero Brido - http://www.riverobridal.com/collections.html

**4 этап:**

* Подбор персонала;
* Рекламная кампания;
* Ремонт помещения;
* Закупка необходимой мебели;
* Установка оборудования;
* Торжественное открытие;
* Рекламная кампания по плану годовых акций;
* Текущая работа свадебного салона.

**6. Организационная структура**

**Штатное расписание:**

* управляющий — 1,
* продавец-консультант — 4,
* уборщица — 2.

Общее количество персонала — 7 человек.

У управляющего - 50 и уборщицы фиксированный оклад — 20 000 руб. и 35 000 руб. соответственно. У продавцов-консультантов окладная часть составляет 20 000 руб. и премиальная часть 10% от продаж.

|  |
| --- |
| **Фонд заработной платы, руб.** |
|  | **1 месяц** | **2 месяц** | **3 месяц** | **4 месяц** | **5 месяц** | **6 месяц** |
| **Продавцы (4 чел), окладная часть** | 80 000 | 80 000 | 80 000 | 80 000 | 80 000 | 80 000 |
| **Продавцы (4 чел), премиальная часть** | 53 000 | 60 900 | 79 000 | 106 500 | 124 500 | 142 000 |
| **Уборщицы** | 40 000 | 40 000 | 40 000 | 40 000 | 40 000 | 40 000 |
| **Управляющий** | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 |
| **Страховые взносы (30% ФОТ)** | 24 000 | 24 000 | 24 000 | 24 000 | 24 000 | 24 000 |
| **Итого:** | 247 000 | 254 900 | 273 000 | 300 500 | 318 500 | 336 000 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **7 месяц** | **8 месяц** | **9 месяц** | **10 месяц** | **11 месяц** | **12 месяц** |
| **Продавцы (4 чел), окладная часть** | 80 000 | 80 000 | 80 000 | 80 000 | 80 000 | 80 000 |
| **Продавцы (4 чел), премиальная часть** | 121 000 | 117 700 | 125 000 | 133 500 | 140 500 | 144 000 |
| **Уборщица** | 40 000 | 40 000 | 40 000 | 40 000 | 40 000 | 40 000 |
| **Управляющий** | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 |
| **Страховые взносы (30% ФОТ)** | 24 000 | 24 000 | 24 000 | 24 000 | 24 000 | 24 000 |
| **Итого:** | 315 000 | 311 700 | 319 000 | 327 500 | 334 500 | 338 000 |

**7. Финансовый план**

Инвестиционные затраты на открытие данного бизнеса составляют 1 740 000 руб.

|  |
| --- |
| **ЗАТРАТЫ НА ОРГАНИЗАЦИЮ БИЗНЕСА, руб.** |
| Аренда на время ремонта помещения и проведение реставрационных работ | 110 000 |
| Изготовление вывески и оформление фасада | 50 000 |
| Ремонт (косметический ремонт) | 160 000 |
| Оформление интерьера | 50 000 |
| Обоудование (подиум, зеркала, манекены, вешалки, мебельный гарнитур, витрина, примерочные.) | 180 000 |
| Первоначальная закупка товара | 1 000 000 |
| Оформление документов | 20 000 |
| Создание сайта | 40 000 |
| Рекламная кампания | 130 000 |
| **Итого:** | **1 740 000** |

Таким образом, рассматриваемый базовый сценарий является реалистичным, и Проект обладает резервом увеличения объемов продаж в случае удачного вхождения на рынок.

|  |
| --- |
| **План продаж 1-ого года реализации проекта, руб.** |
| **ПРОДАЖИ** |
| **Структура продаж** | **1 месяц** | **2 месяц** | **3 месяц** | **4 месяц** | **5 месяц** | **6 месяц** |
| **Свадебные платья** | количество продаж | 10 | 15 | 20 | 30 | 40 | 50 |
| средний чек, руб. | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 |
| итого, руб. | 250 000 | 375 000 | 500 000 | 700 000 | 900 000 | 1 100 000 |
|  | количество продаж | 8 | 12 | 15 | 20 | 20 | 15 |
| **Вечерние платья** | средний чек, руб. | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
|  | итого, руб. | 80 000 | 120 000 | 150 000 | 200 000 | 200 000 | 150 000 |
| **Аксессуары** | количество продаж | 10 | 13 | 20 | 25 | 25 | 30 |
| средний чек, руб. | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 |
| итого, руб. | 30 000 | 39 000 | 60 000 | 75 000 | 75 000 | 90 000 |
| **Выручка итого, руб.** | 360 000 | 534 000 | 710 000 | 975 000 | 1 175 000 | 1 340 000 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **7 месяц** | **8 месяц** | **9 месяц** | **10 месяц** | **11 месяц** | **12 месяц** |
| **Свадебные платья** | количество продаж | 30 | 40 | 30 | 20 | 15 | 15 |
| средний чек, руб. | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 |
| итого, руб. | 700 000 | 900 000 | 700 000 | 500 000 | 375 000 | 375 000 |
|  | количество продаж | 15 | 15 | 15 | 20 | 25 | 25 |
| **Вечерние платья** | средний чек, руб. | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
|  | итого, руб. | 150 000 | 150 000 | 150 000 | 200 000 | 250 000 | 250 000 |
| **Аксессуары** | количество продаж | 30 | 30 | 30 | 20 | 20 | 10 |
| средний чек, руб. | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 |
| итого, руб. | 90 000 | 90 000 | 90 000 | 60 000 | 60 000 | 30 000 |
| **Выручка итого, руб.** |  | 940 000 | 1 140 000 | 1 140 000 | 760 000 | 680 000 | 650 000 |

В таблице представлены усредненные ежемесячные издержки.

|  |
| --- |
| **ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ, руб.** |
| Закупка товаров | 550 00 |
| Аренда | 100 000 |
| Коммунальные услуги | 10 000 |
| Реклама | 15 000 |
| ФОТ | 230 00 |
| **Итого:** | **905 000** |

Основной статьей затрат в ежемесячных издержках является закупка товаров. Таким образом, считаем целесообразным расписать данный пункт в отдельной таблице, чтобы наглядно видеть структуру закупок.

| **Структура закупок 1-ого года реализации проекта, руб.** |
| --- |
| **Структура закупок, руб.** | **1 месяц** | **2 месяц** | **3 месяц** | **4 месяц** | **5 месяц** | **6 месяц** |
| Свадебные платья | 150 000 | 225 000 | 300 000 | 450 000 | 550 000 | 650 000 |
| Вечерние платья | 40 000 | 60 000 | 75 000 | 90 000 | 100 000 | 75 000 |
| Аксессуары | 15 000 | 19 500 | 25 000 | 30 500 | 32 500 | 40 000 |
| Закупки, итого: | 205 000 | 304 500 | 400 000 | 570 500 | 682 500 | 765 000 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Структура закупок, руб.** | **7 месяц** | **8 месяц** | **9 месяц** | **10 месяц** | **11 месяц** | **12 месяц** |
| Свадебные платья | 750 000 | 650 000 | 500 000 | 400 000 | 300 000 | 225 000 |
| Вечерние платья | 65 000 | 70 000 | 60 000 | 80 000 | 90 000 | 100 000 |
| Аксессуары | 30 000 | 25 000 | 35 000 | 30 000 | 40 000 | 45 000 |
| Закупки, итого: | 845 000 | 745 000 | 595 000 | 510 000 | 430 000 | 370 000 |

Финансовый результат за первый год деятельности представлен в таблице. Средняя чистая прибыль за первый год работы составляет 210 000 руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1 месяц** | **2 месяц** | **3 месяц** | **4 месяц** | **5 месяц** | **6 месяц** |
| **Выручка** | 360 000 | 534 000 | 710 000 | 975 000 | 1 175 000 | 1 340 000 |
| **(-) Ежемесячные затраты** | 440 000 | 56000 | 680 000 | 890 000 | 975 000 | 1 130 000 |
| **(=) Валовый доход** | — 80000 | 16 000 | 30 000 | 85 000 | 200000 | 210 000 |
| **(-) Налоги УСН (доходы-расходы, 15%)** | — 4 350 | 7 590 | 19 650 | 41 550 | 59 550 | 75 450 |
| **(=) Чистая прибыль** | — 76 650 | 8 010 | 11 350 | 44 450 | 140 450 | 144 450 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **7 месяц** | **8 месяц** | **9 месяц** | **10 месяц** | **11 месяц** | **12 месяц** |
| **Выручка** | 940 000 | 1 140 000 | 1 140 000 | 760 000 | 680 000 | 650 000 |
| **(-) Ежемесячные затраты** | 800 000 | 950 000 | 870 000 | 609 000 | 549 000 | 551 000 |
| **(=) Валовый доход** | 140 000 | 190 000 | 270 000 | 151 000 | 131 000 | 99 000 |
| **(-) Налоги УСН (доходы-расходы, 15%)** | 35 450 | 35 450 | 39 450 | 22 650 | 16 650 | 14 850 |
| **(=) Чистая прибыль** | 105 550 | 155 550 | 230 550 | 138 350 | 114 350 | 84 150 |

**При горизонте планирования 1 год можно выделить следующие экономические показатели:**

**Срок окупаемости составляет 8 месяцев;**

**Дисконтированный срок окупаемости — 9 месяцев;**

**Чистый дисконтированный доход — 313 530 руб.;**

**Индекс прибыльности — 1,17;**

**Внутренняя норма рентабельности — 17%.**

**8. Факторы риска**

Перед открытием свадебного салона стоит учесть возможные риски, а также пути их предотвращения.

**К рискам можно отнести:**

* **Высокую конкуренцию**. Данная сфера является высокорентабельной, поэтому привлекательна для вхождения все большего числа участников. Для того чтобы оставаться на высоте необходимо всегда поддерживать высокое качество товара, а также держать сервис на высоком уровне. Забота о клиенте — вот что должно быть на первом месте. Следует создать в салоне очень дружественную и теплую атмосферу.
* **Сезонность**. Данная сфера бизнеса имеет наиболее высокие показатели с апреля по сентябрь включительно, в остальное время наблюдается спад. В не сезон рекомендуем особое внимание уделить вечерним платьям. А также больше внимания уделять рекламе.
* **Сбои в поставках**. Всегда присутствует человеческий фактор. И в результате различных обстоятельств поставки могут происходить не по графику. Чтобы обезопасить себя от этого риска, рекомендуем сотрудничать сразу с несколькими поставщиками и заключать договоры, где предусмотрены штрафные санкции за сбои.